



COACHING COMERCIAL PARA DIRECTORES Y LÍDERES DE VENTA

Durante más de 15 años de Cámara Internacional de Empresarios de Barcelona, hemos podido observar de entre las más de 1.500 empresas que han intercambiado experiencias con nosotros, un cambio sustancial en mundo de las ventas. Es más, podríamos afirmar que en los últimos 15 años ha cambiado más que en todo el siglo XXI.

El vender se ha convertido en una actividad de vértigo, y el comprador hoy puede estar mucho más informado que el vendedor. Es por tanto necesario adaptarse a estos cambios para afrontar los nuevos retos del vendedor.

El Coaching como técnica poderosa de acción y resultados está aportando modelos de acción comercial muy distintos a los de los CURSOS DE TÉCNICAS CONVENCIONALES DE VENTAS que comienzan a estar desfasadas respecto a la nueva realidad.

MÓDULOS TEMÁTICOS

EL EJERCICIO DE VENDER HOY

Los grandes retos del líder de ventas en los entornos V.U.C.A. Vender, influir y liderar. El nuevo perfil del comprador. El nuevo liderazgo en los equipos de venta. Más de 100 oportunidades de mejora

COACHING PARA TRANSFORMAR EQUIPOS DE VENTA

Introducción al Coaching Comercial como herramienta de cambio para afrontar los nuevos retos del liderazgo en la venta. En qué se diferencia el Coaching Comercial y las técnicas convencionales de venta. Cuáles son los beneficios y el R.O.I. del Coaching comercial. Beneficios de aplicar Coaching Comercial en tu forma de liderar.

NUEVAS COMPETENCIAS DEL LÍDER DE VENTAS EXPANDIDAS CON COACHING COMERCIAL

Cómo evalúo e identifico mi nivel inicial de competencias como líder, Qué actitudes y aptitudes son indispensables para el proceso de mejora en mi carrera profesional. Las competencias Neuro Lingüísticas de comunicación, los procesos de comunicación comercial. Salirse del marco de referencia, el proceso creativo en el líder de ventas.

MODELO CONVERSACIONAL DEL LÍDER DE VENTAS

Cómo influir y liderar con mis colaboradores y los miembros de mi equipo comercial de una forma positiva. Las conversaciones comerciales eficaces con el modelo

FIBECA para el entrenamiento de los miembros de mi equipo. Cuál es la estructura de una conversación comercial para generar influencia y desarrollar un liderazgo natural en los demás.

SOSTENIBILIDAD DEL PROCESO DE MEJORA CONTÍNUA

Qué elementos garantizan la sostenibilidad y la motivación del proceso de transformación en mi figura de responsable de ventas y en el acompañamiento en el proceso de transformación de mi equipo comercial.

HERRAMIENTAS DE COACHING COMERCIAL

Técnicas eficaces que podrás aplicarlas de inmediato con tus colaboradores y tu equipo de ventas y que mejorarán los procesos de liderazgo y los resultados globales en ventas. Cómo generar una buena escucha, lograr un buen nivel de confianza con tu equipo, estructuras de conversación para generar un mayor impacto e influencia, matrices de acompañamiento y seguimiento en la mejora de tu equipo.

LA CARRERA PROFESIONAL

¿Hasta dónde quieres llegar en tu carrera profesional? La importancia del aprendizaje continuo en mi mejora profesional hacia la excelencia como líder y el máximo nivel de desarrollo en la matriz CIREXCO. Cómo definir un plan de acción, con objetivos, indicadores y evaluación de resultados.

¿CÓMO?

- ✓ *Modalidad: Online.*
- ✓ *Duración: 50 horas.*
- ✓ *5 sesiones online sincrónicas 1h*
- ✓ *Ejercicios de experimentación*
- ✓ *Ejercicios de reflexión.*
- ✓ *Ejercicios de evaluación.*
- ✓ *Plan de mejora personal.*
- ✓ *Práctica tutelada.*
- ✓ *Certificado electrónico a la finalización del curso*

**INNOVA A LA HORA
DE ENTRENAR A
VENDEDORES.**